

LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

NAIL ART DAN PERAWATAN KUKU “Nails.byNa”

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana (S1)

Pada Program Studi Manajemen



Disusun Oleh:

Dwiana Nur Anggraeni

2122 32019

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2026

TUGAS AKHIR

LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

NAIL ART DAN PERAWATAN KUKU "Nails.byNa"

Dipersiapkan dan disusun oleh:

DWIANA NUR ANGGRAENI

Nomor Induk Mahasiswa: 212232019

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 29 Januari 2026 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)

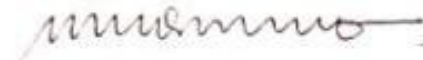
Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Noormalita Pemandaru, SE., M.Sc.

Penguji



Prof. Nikodemus Hans Setiadi Wijaya, M.Si., Ph.D.

Yogyakarta, 19 Februari 2026
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Dr. Wisnu Prajogo, M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Industri kecantikan berkembang pesat seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perawatan diri dan penampilan. Salah satu layanan yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi adalah jasa *nail art*. Studi kelayakan bisnis ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha *nail art Nails.byNa* yang direncanakan beroperasi di Kota Yogyakarta. Analisis dilakukan berdasarkan aspek pasar, operasional, dan keuangan. Metode yang digunakan berupa observasi lapangan dan dokumentasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Nails.byNa* memiliki peluang usaha yang baik, didukung oleh strategi promosi digital melalui media sosial. Dari aspek operasional dan manajemen, usaha ini didukung oleh struktur organisasi sederhana, tenaga kerja terampil, serta penggunaan alat dan bahan yang memadai. Dari aspek keuangan, usaha ini menunjukkan prospek menguntungkan dengan laba dan pengembalian modal yang relatif singkat. Berdasarkan hasil tersebut, usaha *Nails.byNa* dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Kata kunci: Studi Kelayakan Usaha, *Nail art*, Usaha Kecantikan, Analisis Keuangan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Latar Belakang

Industri kecantikan, khususnya layanan nail art dan manicure, mengalami pertumbuhan yang signifikan seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perawatan diri dan kebutuhan akan ekspresi gaya hidup. Kondisi tersebut menunjukkan adanya peluang pasar yang menjanjikan, termasuk di Kota Yogyakarta yang memiliki banyak studio nail art dengan karakteristik dan layanan yang beragam. Namun, tingginya persaingan menuntut adanya perencanaan usaha yang matang melalui penyusunan studi kelayakan bisnis. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan usaha nail art berdasarkan aspek pasar, operasional, dan manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan investasi serta pengembangan usaha.

, khususnya pada sektor jasa kecantikan di kota budaya seperti Yogyakarta (Inidriyanti, 2026).

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana kelayakan bisnis *nail art* ditinjau dari aspek keuangan, yang mencakup analisis biaya serta proyeksi pendapatan dalam menghasilkan keuntungan?
2. Bagaimana dampak dan manfaat bisnis *nail art* terhadap lingkungan sosial, serta kontribusinya terhadap perekonomian?
3. Bagaimana kelayakan bisnis *nail art* ditinjau dari aspek pasar, dengan pertimbangan tren fashion yang diminati oleh semua kalangan, baik laki-laki maupun perempuan?

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2.1 Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan kajian sistematis yang bertujuan untuk mengevaluasi aspek finansial dan non-finansial suatu proyek atau ide untuk memutuskan kelayakan secara menyeluruh. Menurut Sausan (2025), kelayakan bisnis mencakup analisis berbagai aspek, antara lain aspek pasar, teknis, manajemen, hukum, dan operasional. Analisis tersebut digunakan sebagai dasar dalam menentukan apakah suatu usaha layak untuk dijalankan.

2.2 Pemasaran

Pemasaran merupakan fungsi penting dalam manajemen bisnis yang bertujuan menciptakan dan menyampaikan nilai kepada konsumen melalui strategi yang berorientasi pada kebutuhan pasar. Strategi pemasaran yang efektif mencakup segmentasi, targeting, dan positioning (STP) sebagai dasar dalam menentukan sasaran pasar dan membangun keunggulan bersaing konsumen.

1. *Segmentation*

Nails.byNa menargetkan perempuan berusia 18–35 tahun dengan pendapatan menengah ke atas yang berdomisili di Kota Yogyakarta. Konsumen memiliki gaya hidup modern, menyukai fashion dan perawatan diri, serta cenderung melakukan kunjungan rutin dan responsif terhadap promosi digital.

2. *Targeting*

Nails.byNa menerapkan strategi *concentrated marketing* dengan memfokuskan target pada perempuan berusia 18–30 tahun yang memiliki kebutuhan rutin terhadap layanan nail art karena dinilai memiliki potensi pasar dan tingkat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pembelian ulang yang tinggi.

3. *Positioning*

Nails.byNa diposisikan sebagai studio nail art yang menawarkan desain kekinian dan personal dengan kualitas baik, harga terjangkau, serta pelayanan yang nyaman. Positioning ini didukung oleh layanan desain *custom*, pelayanan yang ramah, dan pemanfaatan Instagram sebagai media promosi utama.

2.3 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan aspek penting dalam bisnis yang berfokus pada perencanaan, penganggaran, pengalokasian, dan pengendalian dana untuk mencapai efisiensi serta keberlanjutan usaha. Dalam studi kelayakan bisnis, penganggaran berfungsi sebagai alat untuk mengalokasikan sumber daya, mengendalikan penggunaan dana, dan mengevaluasi kinerja keuangan melalui perbandingan antara realisasi dan rencana yang telah ditetapkan.

2.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) adalah rangkaian aktivitas mencakup perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian tenaga kerja sehingga kinerja yang dihasilkan optimal dalam mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Perencanaan SDM menjadi pondasi utama keberhasilan organisasi, karena perencanaan yang baik membantu perusahaan memetakan kebutuhan tenaga kerja jangka pendek dan panjang serta menyesuaikan kompetensi SDM dan strategi bisnis (Ginitinig, 2024). Hal tersebut menunjukkan bahwa MSDM mencakup semua fungsi manajerial efektivitas operasional dan tujuan organisasi (Asnora, 2024).

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2.5 Analisis SWOT

<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
a. Variasi desain yang kreatif dapat disesuaikan dengan <i>budget</i> dan referensi konsumen. b. Modal usaha yang relatif rendah dan mudah untuk dikembangkan. c. Potensi loyalitas dari konsumen yang tinggi.	a. Ketergantungan pada keterampilan <i>nailist</i> sehingga pergantian tenaga kerja dapat mengganggu operasional. b. Waktu pengerjaan layanan membatasi jumlah pelanggan. c. Pembaruan desain secara berkala dan rutin mengikuti tren.
<i>Opportunities</i>	<i>Threats</i>
a. Minat masyarakat terhadap layanan <i>nail art</i> yang terus meningkat. b. Peluang membuka kursus <i>nail art</i> sebagai sumber pendapatan tambahan. c. Pemanfaatan media sosial untuk d. menjangkau pasar yang luas.	d. Perubahan tren <i>nail art</i> yang cepat menuntut adaptasi yang berkelanjutan. Persaingan antar usaha <i>nail art</i> yang ketat akibat banyaknya pelaku usaha sejenis.

2.6 Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk menggambarkan model bisnis Nails.byNa secara ringkas, meliputi nilai yang ditawarkan, segmen pelanggan, saluran pemasaran, serta hubungan antar elemen bisnis. BMC menjadi dasar dalam analisis kelayakan usaha Nails.byNa. kelayakan usaha *Nails.byNa*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3.1 Ruang Lingkup

3.1.1 Unit Analisis

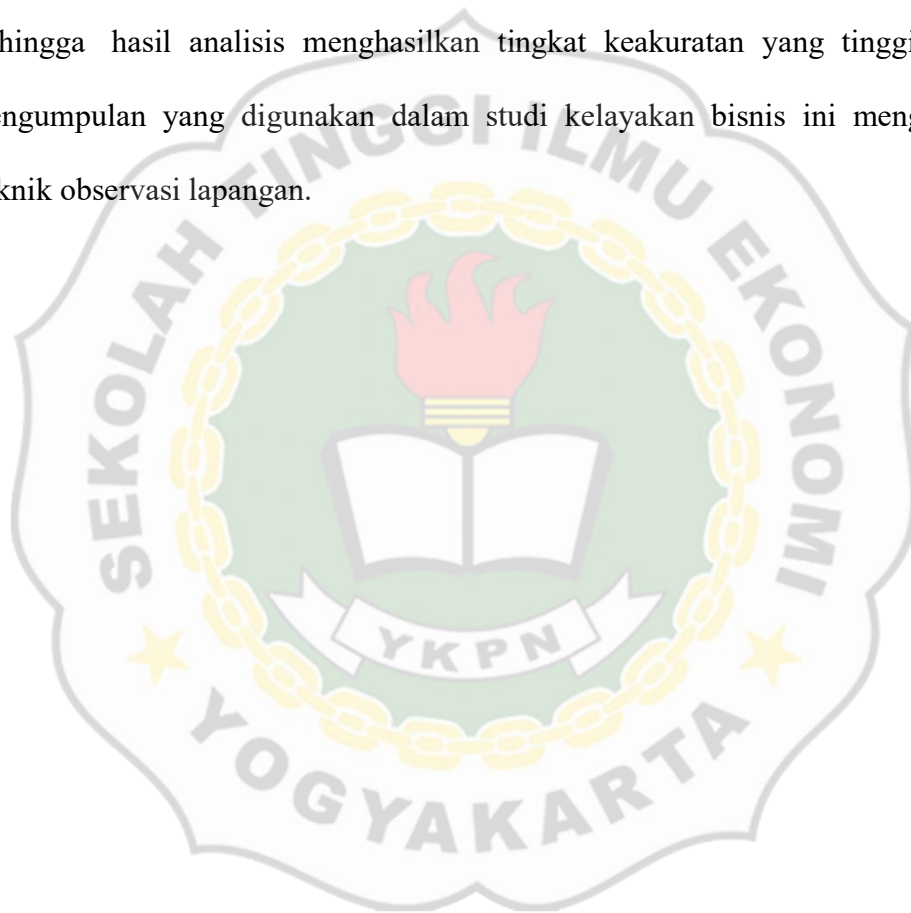
Unit analisis dalam Studi Kelayakan Bisnis ini adalah rencana pendirian usaha *nail art* studio “*Nails.byNa*” yang bergerak di bidang jasa perawatan dan kecantikan serta seni kuku. Unit ini sengaja dipilih karena sedang mengalami tren peningkatan permintaan terhadap layanan kecantikan terutama hal perawatan kuku yang merupakan bagian dari gaya hidup modern. Menurut Stephanie (2025), faktor seperti daya tahan *nail art*, harga, dan waktu pengerjaan menjadi atribut yang paling berpengaruh terhadap preferensi konsumen dalam memilih layanan *nail art*, mencerminkan permintaan layanan perawatan kuku yang meningkat di masyarakat modern.

3.1.2 Lokasi Studi Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan Bisnis ini dilakukan di Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), yang dipilih karena memiliki potensi pasar yang tinggi terhadap layanan *nail art*, didukung oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan gaya hidup modern, target pasar yang didominasi mahasiswa, pelajar, dan pekerja muda, serta pesatnya perkembangan industri kecantikan. Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh melalui observasi lapangan terhadap operasional usaha *nail art* di Yogyakarta dengan mengamati sistem kerja, tingkat permintaan, dan frekuensi kunjungan pelanggan sebagai dasar dalam menilai potensi pasar dan kelayakan operasional usaha.harganya.

3.2 Metode Pengumpulan Analisis Data

Studi kelayakan bisnis ini menggunakan sumber data primer yang dikumpulkan dengan beberapa teknik pengumpulan data yang di terapkan dalam studi kelayakan bisnis. Setiap teknik yang digunakan dalam memperoleh informasi yang berbeda sehingga hasil analisis menghasilkan tingkat keakuratan yang tinggi. Teknik pengumpulan yang digunakan dalam studi kelayakan bisnis ini menggunakan teknik observasi lapangan.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4.1 Aspek Produk atau Jasa

Aspek produk atau jasa merupakan inti dari keberlangsungan usaha *Nails.byNa* karena kualitas layanan menjadi faktor utama dalam membentuk kepuasan dan loyalitas konsumen. *Nails.byNa* bergerak di bidang jasa kecantikan yang berfokus pada seni menghias kuku (nail art), yaitu proses mempercantik kuku melalui teknik pewarnaan, pola, dan dekorasi dengan berbagai desain, termasuk desain dua dimensi dan tiga dimensi. Seiring meningkatnya kesadaran terhadap estetika dan pengaruh media sosial terhadap gaya hidup, nail art tidak hanya berfungsi sebagai perawatan diri tetapi juga sebagai bentuk ekspresi diri dan identitas gaya.

4.1.1 Desain *Layout* Produksi

Dalam merancang tata letak studio *Nails.byNa* konsep yang diusung adalah minimalis. pendekatan ini dipilih karena pertimbangan bahwa usaha *nail art* tidak memerlukan banyak tempat untuk penempatan alat. *Nails.byNa* menjadikan ruang kerja menjadi lebih efisien dan setiap elemen memiliki peran yang jelas. Lebih dari itu *Nails.byNa* juga mengutamakan kenyamanan *customer* sehingga desain minimalis ini menciptakan suasana yang bersih dan teratur serta memberikan kesan *aesthetic*. Dengan itu pengalaman *nail art* di *Nails.byNa* tidak hanya tentang perawatan tetapi juga tentang atmosfer ruangan yang menyenangkan dan elegan. Adapun layout studio *Nails.byNa* dapat dilihat pada gambar berikut ini:

4.2 Aspek Harga

Harga merupakan faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. *Nails.byNa* menetapkan harga pada kisaran Rp31.500 – Rp60.000, yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

relatif lebih rendah dibandingkan kompetitor di Yogyakarta dengan kisaran harga Rp100.000 – Rp300.000 per 10 jari. Strategi penetapan harga ini disesuaikan

4.2.1 Desain *Layout* Produksi

Dalam merancang tata letak studio *Nails.byNa* konsep yang diusung adalah minimalis. pendekatan ini dipilih karena pertimbangan bahwa usaha *nail art* tidak memerlukan banyak tempat untuk penempatan alat. *Nails.byNa* menjadikan ruang kerja menjadi lebih efisien dan setiap elemen memiliki peran yang jelas. Lebih dari itu *Nails.byNa* juga mengutamakan kenyamanan *customer* sehingga desain minimalis ini menciptakan suasana yang bersih dan teratur serta memberikan kesan *aesthetic*. Dengan itu pengalaman *nail art* di *Nails.byNa* tidak hanya tentang perawatan tetapi juga tentang atmosfer ruangan yang menenangkan dan elegan. Adapun layout studio *Nails.byNa* dapat dilihat pada gambar berikut ini:

4.3 Aspek Harga

Harga merupakan faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. *Nails.byNa* menetapkan harga pada kisaran Rp31.500 – Rp60.000, yang relatif lebih rendah dibandingkan kompetitor di Yogyakarta dengan kisaran harga Rp100.000 – Rp300.000 per 10 jari. Strategi penetapan harga ini disesuaikan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dengan target pasar utama, yaitu mahasiswi dan pekerja muda yang memiliki daya beli terbatas namun tetap menginginkan layanan berkualitas.

4.4 Aspek Pasar dan Pemasaran

Nails.byNa difokuskan pada upaya menarik minat konsumen melalui promosi pengenalan. Pada tahun pertama, promosi dilakukan melalui memberikan potongan harga yang dipublikasikan melalui instagram dan whatsapp sebagai bentuk daya tarik awal bagi konsumen. Strategi ini bertujuan memperkenalkan merek *Nails.byNa* dan membangun kesadaran pasar terhadap layanan yang ditawarkan.

4.4.1 Desain Layout Produksi

Dalam merancang tata letak studio *Nails.byNa* konsep yang diusung adalah minimalis. pendekatan ini dipilih karena pertimbangan bahwa usaha *nail art* tidak memerlukan banyak tempat untuk penempatan alat. *Nails.byNa* menjadikan ruang kerja menjadi lebih efisien dan setiap elemen memiliki peran yang jelas. Lebih dari itu *Nails.byNa* juga mengutamakan kenyamanan *customer* sehingga desain minimalis ini menciptakan suasana yang bersih dan teratur serta memberikan kesan *aesthetic*. Dengan itu pengalaman *nail art* di *Nails.byNa* tidak hanya tentang perawatan tetapi juga tentang atmosfer ruangan yang menenangkan dan elegan. Adapun layout studio *Nails.byNa* dapat dilihat pada gambar berikut ini:

4.5 Aspek Harga

Harga merupakan faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. *Nails.byNa* menetapkan harga pada kisaran Rp31.500 – Rp60.000, yang relatif lebih rendah dibandingkan kompetitor di Yogyakarta dengan kisaran harga Rp100.000 – Rp300.000 per 10 jari. Strategi penetapan harga ini disesuaikan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dengan target pasar utama, yaitu mahasiswi dan pekerja muda yang memiliki daya beli terbatas namun tetap menginginkan layanan berkualitas.

4.6 Aspek Pasar dan Pemasaran

Nails.byNa difokuskan pada upaya menarik minat konsumen melalui promosi pengenalan. Pada tahun pertama, promosi dilakukan melalui memberikan potongan harga yang dipublikasikan melalui inistagram dan whatsapp sebagai bentuk daya tarik awal bagi konsumen. Strategi ini bertujuan memperkenalkan merek *Nails.byNa* dan membangun kesadaran pasar terhadap layanan yang ditawarkan.

4.7 Aspek Promosi

Promosi *Nails.byNa* berfokus pada penggunaan Instagram sebagai saluran utama pemasaran karena karakteristik usaha nail art yang sangat mengandalkan tampilan visual. Instagram digunakan untuk membangun citra usaha, menampilkan portofolio layanan, serta memperkenalkan variasi desain kepada konsumen.

4.8 Aspek Organisasi

Nails.byNa menerapkan struktur organisasi yang sederhana dan efisien, terdiri dari pemilik usaha sebagai pengelola utama dan nailist sebagai pelaksana layanan jasa. Struktur ini sesuai dengan skala usaha kecil jasa nail art karena memungkinkan koordinasi yang cepat, pengambilan keputusan yang fleksibel, serta pengawasan operasional yang lebih efektif.

4.9 Aspek Keuangan

Aspek keuangan digunakan untuk menilai kelayakan usaha *Nails.byNa* dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlanjutan usaha. Struktur biaya usaha terdiri dari biaya investasi awal berupa peralatan nail art serta biaya operasional seperti bahan baku, listrik, air, internet, dan tenaga kerja. Mengingat strategi harga

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yang diterapkan relatif terjangkau, efisiensi biaya operasional menjadi faktor penting dalam menjaga margin keuntungan dan stabilitas keuangan usaha.

4.9.1 Modal Investasi

Biaya Investasi

Biaya Investasi pada usaha *Nails.byNa* mencakup pengadaan peralatan layanan dan utilitas yang digunakan untuk menunjang operasional usaha. Investasi ini dilakukan pada tahun pertama sebagai modal awal pendirian usaha.

4.10 Aspek Promosi

Promosi *Nails.byNa* berfokus pada penggunaan Instagram sebagai saluran utama pemasaran karena karakteristik usaha nail art yang sangat mengandalkan tampilan visual. Instagram digunakan untuk membangun citra usaha, menampilkan portofolio layanan, serta memperkenalkan variasi desain kepada konsumen.

4.11 Aspek Organisasi

Nails.byNa menerapkan struktur organisasi yang sederhana dan efisien, terdiri dari pemilik usaha sebagai pengelola utama dan nailist sebagai pelaksana layanan jasa. Struktur ini sesuai dengan skala usaha kecil jasa nail art karena memungkinkan koordinasi yang cepat, pengambilan keputusan yang fleksibel, serta pengawasan operasional yang lebih efektif.

4.12 Aspek Keuangan

Aspek keuangan digunakan untuk menilai kelayakan usaha *Nails.byNa* dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlanjutan usaha. Struktur biaya usaha terdiri dari biaya investasi awal berupa peralatan nail art serta biaya operasional seperti bahan baku, listrik, air, internet, dan tenaga kerja. Mengingat strategi harga yang diterapkan relatif terjangkau, efisiensi biaya operasional menjadi faktor

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

penting dalam menjaga margin keuntungan dan stabilitas keuangan usaha.

4.12.1 Modal Investasi

Biaya Investasi

Biaya Investasi pada usaha *Nails.byNa* mencakup pengadaan peralatan layanan dan utilitas yang digunakan untuk menunjang operasional usaha. Investasi ini dilakukan pada tahun pertama sebagai modal awal pendirian usaha.

4.13 Aspek Promosi

Promosi *Nails.byNa* berfokus pada penggunaan Instagram sebagai saluran utama pemasaran karena karakteristik usaha nail art yang sangat mengandalkan tampilan visual. Instagram digunakan untuk membangun citra usaha, menampilkan portofolio layanan, serta memperkenalkan variasi desain kepada konsumen.

4.14 Aspek Organisasi

Nails.byNa menerapkan struktur organisasi yang sederhana dan efisien, terdiri dari pemilik usaha sebagai pengelola utama dan nailist sebagai pelaksana layanan jasa. Struktur ini sesuai dengan skala usaha kecil jasa nail art karena memungkinkan koordinasi yang cepat, pengambilan keputusan yang fleksibel, serta pengawasan operasional yang lebih efektif.

4.15 Aspek Keuangan

Aspek keuangan digunakan untuk menilai kelayakan usaha *Nails.byNa* dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlanjutan usaha. Struktur biaya usaha terdiri dari biaya investasi awal berupa peralatan nail art serta biaya operasional seperti bahan baku, listrik, air, internet, dan tenaga kerja. Mengingat strategi harga yang diterapkan relatif terjangkau, efisiensi biaya operasional menjadi faktor penting dalam menjaga margin keuntungan dan stabilitas keuangan usaha.

4.16 Aspek Promosi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Promosi *Nails.byNa* berfokus pada penggunaan Instagram sebagai saluran utama pemasaran karena karakteristik usaha nail art yang sangat mengandalkan tampilan visual. Instagram digunakan untuk membangun citra usaha, menampilkan portofolio layanan, serta memperkenalkan variasi desain kepada konsumen.

4.17 Aspek Organisasi

Nails.byNa menerapkan struktur organisasi yang sederhana dan efisien, terdiri dari pemilik usaha sebagai pengelola utama dan nailist sebagai pelaksana layanan jasa. Struktur ini sesuai dengan skala usaha kecil jasa nail art karena memungkinkan koordinasi yang cepat, pengambilan keputusan yang fleksibel, serta pengawasan operasional yang lebih efektif.

4.18 Aspek Keuangan

Aspek keuangan digunakan untuk menilai kelayakan usaha *Nails.byNa* dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga keberlanjutan usaha. Struktur biaya usaha terdiri dari biaya investasi awal berupa peralatan nail art serta biaya operasional seperti bahan baku, listrik, air, internet, dan tenaga kerja. Mengingat strategi harga yang diterapkan relatif terjangkau, efisiensi biaya operasional menjadi faktor penting dalam menjaga margin keuntungan dan stabilitas keuangan usaha.

4.18.1 Modal Investasi

a. Biaya Investasi

Biaya Investasi pada usaha *Nails.byNa* mencakup pengadaan peralatan layanan dan utilitas yang digunakan untuk menunjang operasional usaha. Investasi ini dilakukan pada tahun pertama sebagai modal awal pendirian usaha.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

b. Biaya Depresiasi

Biaya Depresiasi peralatan dan utilitas *Nails.byNa* dihitung berdasarkan umur ekonomis masing-masing aset untuk mencerminkan penurunan nilai seiring waktu. Perhitungan ini mencakup peralatan layanan dan utilitas. Penyusutan dalam biaya depresiasi membantu dalam perencanaan biaya operasional tahunan, memastikan anggaran realistis, dan mendukung analisis profitabilitas usaha jangka panjang.

c. Biaya Bahan Baku

Berdasarkan perhitungan bahan baku, penggunaan *nail polish* untuk layanan *nail art* polos, motif dan *nail gel extension* sebanyak tiga kali oles atau setara dengan 1 ml per layanan dengan biaya Rp1.056, selain itu penggunaan *top coat* diasumsikan juga sebanyak 1 ml dengan biaya Rp63 per ml. asumsi ini realistis karena mencerminkan standar pemakaian bahan baku dalam satu kali layanan.

d. Biaya Overhead

Biaya *Overhead Nails.byNa* mencakup pengeluaran rutin untuk operasional usaha seperti gaji *nailist*, kebersihan dan perawatan tempat, listrik dan air, internet serta promosi. Gaji pemilik usaha (CEO) tidak dihitung tetap karena diambil dari 40% laba bersih. Total biaya *overhead* perbulan sebesar Rp5.110.00.

4.18.2 Harga Pokok Produksi

Berdasarkan hasil perhitungan harga pokok produksi, usaha *Nails.byNa* dinilai layak secara operasional, layanan ini layak dijalankan karena harga jual mampu menutup biaya produksi dengan selisih keuntungan tebal yaitu (47%). Margin tersebut mencerminkan struktur biaya yang digunakan telah efisien dan mampu menghasilkan keuntungan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4.18.3 Proyeksi Laba Rugi

a. *Nail Gel Polos*

Dengan struktur biaya operasional, promosi, dan depresiasi yang relatif tepat, laba bersih setelah pajak meningkat signifikan awal mula Rp22.856.915 menjadi Rp84.289.041 sehingga dapat disimpulkan layanan *Nail Gel Polos* **layak** secara finansial dan memberikan kontribusi laba yang stabil.

b. *Nail Gel Polos*

Dengan struktur biaya operasional, promosi, dan depresiasi yang relatif tepat, laba bersih setelah pajak meningkat signifikan awal mula Rp22.856.915 menjadi Rp84.289.041 sehingga dapat disimpulkan layanan *Nail Gel Polos* **layak** secara finansial dan memberikan kontribusi laba yang stabil.

c. *Nail Gel Motif*

HPP mengalami peningkatan, selisih antara pendapatan dan biaya produksi tetap menghasilkan laba kotor yang terus bertumbuh, didukung dengan struktur biaya operasional, promosi, dan depresiasi, laba bersih setelah pajak meningkat signifikan awal mula Rp39.411.286 menjadi Rp114.874.457 sehingga dapat disimpulkan layanan *Nail Gel Motif* layak secara finansial dan memberikan kontribusi laba yang stabil.

dasar.

d. *Nail Gel Extension*

Meskipun HPP mengalami peningkatan, layanan *Nail Gel Extension* tetap menghasilkan laba yang terus bertumbuh dengan laba bersih yang cenderung meningkat selama periode analisis, sehingga dinilai layak secara finansial.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Studi Kelayakan Bisnis, usaha *Nails.byNa* dinilai layak untuk dijalankan dari berbagai aspek. Dari aspek produk atau jasa, *Nails.byNa* menawarkan layanan nail art yang beragam dengan kualitas bahan, teknik pengerjaan, dan desain yang mengikuti tren sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Dari aspek keuangan, usaha ini membutuhkan modal awal sebesar Rp12.350.000 dan berdasarkan analisis Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Payback Period (PP), dan Break Even Point (BEP), dinyatakan layak secara finansial karena mampu menghasilkan keuntungan, memiliki waktu pengembalian modal yang relatif cepat, serta tingkat risiko yang rendah. Dari aspek pasar dan pemasaran, pemanfaatan media sosial, khususnya Instagram, dinilai efektif dalam menjangkau target pasar dan meningkatkan kesadaran merek. Sementara itu, dari aspek harga, penetapan tarif sebesar Rp31.500–Rp60.000 dinilai kompetitif, sesuai dengan daya beli target pasar, serta mampu mendukung keberlanjutan usaha.

5.2 Rekomendasi Kelayakan

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis maka penulis memberi rekomendasi sebagai berikut:

- a. Berdasarkan aspek produk atau jasa, usaha *Nails.byNa* direkomendasikan untuk dijalankan karena layanan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar, memiliki kualitas yang baik, serta mampu bersaing dengan usaha sejenis.
- b. Berdasarkan aspek harga, usaha *Nails.byNa* direkomendasikan untuk dijalankan karena strategi harga yang diterapkan sesuai dengan target pasar dan mampu meningkatkan daya tarik serta volume penjualan tanpa mengorbankan keberlanjutan usaha.